

РАСПИСАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ
Риэлторская деятельность
на современном рынке недвижимости

Учебный класс (аудитория № 642)

Дата проведения	Время проведения занятия	Н а з в а н и е т е м ы	ЧС	Преподаватель
Пн. 1-й день	11.00-16.00	<p>Тренинг «Вхождение в профессию» Портрет и ключевые компетенции эффективного риэлтора. Специфика работы риэлтора и его позиция в компании. Имидж и поведение риэлтора. Социально-психологическое типирование как эффективный инструмент риэлтора. <i>Ролевая игра.</i> Мини-ассесмент(выявление потенциальных возможностей и оценка реальных качеств слушателей) Как стать риэлтором №1. Истории успеха сотрудников «ЭКОТОНа».</p>	5	Менеджер по персоналу, тренер Наталья Эргардт
Вт. 2-й день	10.00-12.30	<p>Объекты жилой недвижимости Санкт-Петербурга, их классификация Типология застройки Санкт-Петербурга. Рейтинг районов города и пригородов.</p> <p>Методика оценки городской недвижимости.</p> <p><i>Выдача домашнего задания №1 : «Отчет по экспресс-оценке квартиры».</i> <i>В печатном виде сдается на экзамене с устными комментариями</i> Домашнее задание №2 : <i>«Аналитическая таблица цен жилой недвижимости»</i> Выдача экзаменационных билетов.</p>	2.5	Руководитель Центра Стажировки Олеся Тихович
	13.00-15.00	<p>Рынок первичного жилья в Санкт – Петербурге</p> <ul style="list-style-type: none"> • Общие понятия на рынке первичного жилья. • Классификация объектов, типы застройки, характеристики районов. • Рейтинг застройщиков. • Специфика проведения сделок с первичным жильем. • Взаимодействие с ДНС. • Жилые комплексы СПб и области (с привязкой к застройщику), сроки сдачи, средние цены по районам и типам квартир. <p>Условия взаимодействия агентства и застройщика. <i>Домашнее задание №3: «Аналитическая таблица цен на первичном рынке»</i></p>	2	Руководитель Департамента Нового строительства Михаил Бизимов
	15.05-17.05	<p>Ипотека. Что такое ипотека? Основные понятия и термины. Правовая база. Стороны и участники ипотечных сделок. Место агентства в ипотечной сделке. Основные отличия ипотечной сделки. Первая консультация для Клиента по привлечению ипотечных средств <i>Андеррайтинг. Ипотечный калькулятор. Навыки работы.</i></p>	2	Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Диана Сантурчян
Ср.	10.00-12.00	<p>Правовое регулирование сделок в недвижимости.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Недвижимость как объект рыночных отношений. • Нотариальные действия при операциях с недвижимостью. <p>Учёт недвижимости и регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимостью</p>	2	Руководитель подразделения городской недвижимости, методист Учебного Центра Гульназ Багаутдинова

3-й день	12.10-14.10	<p>Риэлторская услуга для Продавца. Рекламные ресурсы и инструменты риэлтора. Этапы совершения сделки. Телефонные переговоры с продавцом Встреча с продавцом на объекте Технология переговоров на объекте Осмотр объекта. Отчет об оценке. Заключение договора с продавцом. План продвижения объекта. <i>Avito как эффективный инструмент рекламы для</i></p>	2	<p>Руководитель подразделения городской недвижимости отделения «Невское» Татьяна Марченко</p>
	14.30-16.30	<p>Технология работы с покупателем на конкретный объект и на поиск:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Телефонные переговоры с покупателем • Организация встреч с покупателем • Показ объекта • Заключение договора с покупателем • Организация осмотра объекта • Встреча с продавцом <p><i>Совместные сделки. Сопровождение. Сделки с другими агентствами.</i></p>	2	<p>Руководитель Подразделения городской недвижимости отделения «Московское» Марина Соловьева</p>
Чт. 4-й день	10.00-12.30	<p>Технология предоставления услуги по аренде жилой недвижимости Составляющие услуги по аренде жилой недвижимости Рейтинг районов города и пригородов. Реклама и оценка объектов аренды</p> <ul style="list-style-type: none"> • Телефонные переговоры с клиентом • Организация встреч • Заключение договора аренды. • Особенности заключения договора аренды вместе с имуществом. • Особенности сдачи в аренду комнат в коммунальной квартире. • Организация показа • Взаимодействие с контрагентами <p>Контроль за арендаторами. Расторжение договора. Выселение неплательщиков</p>	2,5	<p>Руководитель подразделения жилой аренды отделения «Центральное» Александр Кондрашов</p>
	13.00-14.30	<p>Интернет-маркетинг на современном рынке недвижимости. Эффективные рекламные инструменты. <i>Методы рекламного продвижения объектов недвижимости и риэлторской услуги</i></p>	1,5	<p>Руководитель отдела рекламы и маркетинга Алиса Герм</p>
	14.40-16.40	<p>Современный риэлтор и его инструменты. Навыки успешного риэлтора.</p>	2	<p>Руководитель Центра стажировки Олеся Тихович</p>
Пт. 5-й день	10.00-14.00	<p>Практические основы обеспечения деятельности на рынке городской недвижимости</p> <ul style="list-style-type: none"> • Первичные и вторичные правоустанавливающие документы. • Предпродажная подготовка объекта. <p>Схема проведения сделок и взаиморасчеты. Нотариальные действия при операциях с городской недвижимостью</p>	4	<p>Директор отделения «Невское» Галина Турчанинова</p>

	14.30-17.00	Тренинг: «Профессиональные навыки риэлтора» Самопрезентация и осознание профессиональной ценности Навыки продажи.	2,5	Тренер Наталья Эргардт
Пн. 6-й день	11.00-15.00	Экзамен. Вручение сертификатов	4	Экзаменационная комиссия